台灣健康照護型藥局專業品牌



大樹醫藥股份有限公司 Great Tree Pharmacy Co.,Ltd.

:± ↓ ₩ 四 ♠

法人說明會











大綱

4	公司簡介及沿革······
\$	市場概況及產業地位・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・12
4	經營實績•••••••19
4	與同業之競爭優勢 ••••••26
4	營運展望33



公司簡介與沿革



公司簡介

- 季 公司名稱:大樹醫藥股份有限公司(股票代號:6469)
- 成立時間:2001年5月15日
- 上櫃掛牌:2016年3月30日
- 實收資本額:新臺幣265,230,000元
- 2016年營收:新臺幣2,802,046,000元
- 董 事 長:劉玉騰
- 總 經 理:鄭明龍
- 藥局家數:共計68家(至2016.12.31)

(截至2017.03.31共計74家,藥局67家,全家x大樹6家、家樂福1家)

- 營業坪數:平均60坪
- 營業項目:提供健保處方藥品、保健食品、婦嬰用品、健康照護,滿足消費者

全方面健康的需求



公司沿革

2001年~2005年

2006年~2010年

2011年~2015年

2016年~2020年

以現代化連鎖管理 為經營方向 強化處方服務 進入經營成熟期

複製成功經驗 持續創新成長

大健康產業 020全面啟動

- ◆2001年成立大樹
- 業界創先 合法開立 統一發票
- ◆2002年導入 自動補貨、 庫存管理系統(ERP)

- ◆2007年完成管制 藥品電子簿冊系統
- ♠2008年承接「家樂福」 店內店
- ◆2010年全面性導入企業 識別系統(CIS)及貨架陳 列更新
- ◆2011年啟動跨區 經營,門市版圖 逐步擴展至台北、 新竹、台中、高雄 展現全台拓點之能力
- ◆2014年雲端藥歷系統 榮獲SIIR計畫補助
- ♠通過ISO9001、GSP

 及TTQS 認證
- ♠於2014/12/29正式登錄興櫃
- ♠成立全家x大樹藥局
- ◆成為阿里巴巴台灣
 唯一合作藥局夥伴

店數:46

- ◆實體門店 四大展店計畫
- ◆2020年台灣達200店
- ●互聯網⁺計畫 台灣+大陸打通020 全渠道模式
- ◆整合PC端+移動端 +O2O成為台灣大 健康產業的超級C端

店數:逐步邁向200店

店數:7

店數:14



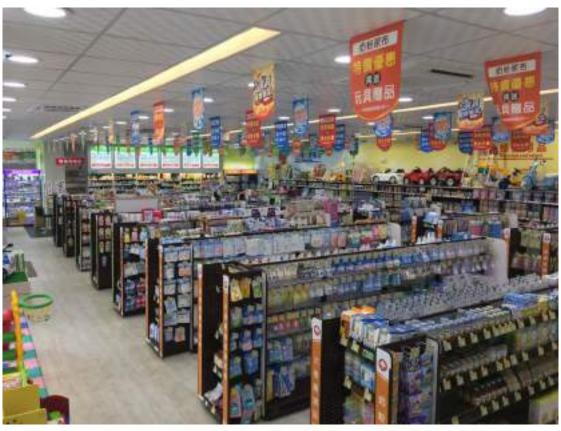
營業據點-完成六都及新竹佈點





門市照片(台中南屯向上店)







門市照片(八德家樂福店)







全家X大樹複合式藥局

仿效日本成功模式 打造台灣健康新指標

開幕時間:2015/05/29 地點:台北市松山區







全家X大樹複合式藥局-台中成長店

結合里仁有機食品 天和鮮物 創造四合一複合店型

開幕時間:2016/04/18 地點:台中市西屯區





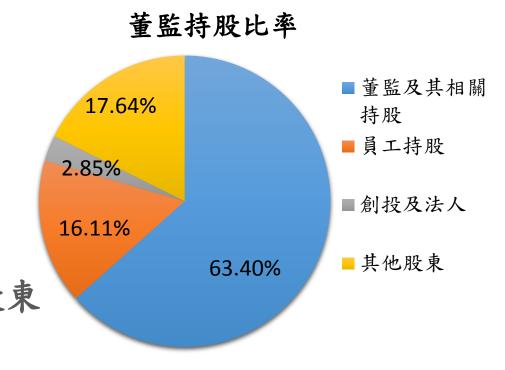




股東結構

◆2014年02月完成增資 益鼎創投、國發基金 正式成為大樹股東

◆經營團隊年資四年以上 共175人,超過80% (142人)皆為股東



●股東股份占比

	董監及其相關 持股	員工持股	創投及法人	其他股東	
占比	63.40%	16.11%	2.85%	17.64%	



市場概況及產業地位



各國健康照護型藥局連鎖規模

地區	美國	日本	中國	台灣
連鎖化占比 (至2015年底)	60% (41,000/68,000)	55% (10,134/18,479)	46% (204,859/448,057)	17% (1,341/7,992)

資料來源: 全球及主要醫藥流通市場概況簡報(財團法人商業發展研究院經營模式創新研究所, 黃毓瑩 博士)-2016.12.31

參考美國、日本國民年平均所得以及老年化指數....等產業發展歷程以國民年平均所得達 15,000 美金為基準美國達到連鎖化 50% 約歷時 25年日本達到連鎖化 50% 約歷時 27年

台灣連鎖藥局總店數可達3000店以上規模

台灣國民所得於 2005年 達 15,000 美金

推論:台灣將於2032年達到50%連鎖化

但因台灣人口老化快速,藥局連鎖化亦可望加速



台灣健康照護型藥局市場預估

健康照護需求提升 市場趨向集中化

當台灣達到50%連鎖化 按照零售業市場及國外實例 台灣健康照護型藥局 前兩大品牌店數市占可達 40~50%

預估前兩大品牌市占率計算方式

- a. 7992 x 50% 連鎖化= 3996
- b. 3996 x 40~50%市占率 =1598~1998

以美國為例,前兩大品牌亦符合上述邏輯

美國人口數約是台灣的14倍(3.2億:2300萬)

NO1. Walgreens 13,000店/14倍=929

NO2. CVS 10,000店/14倍=714

推至2032年台灣前兩大品牌店數

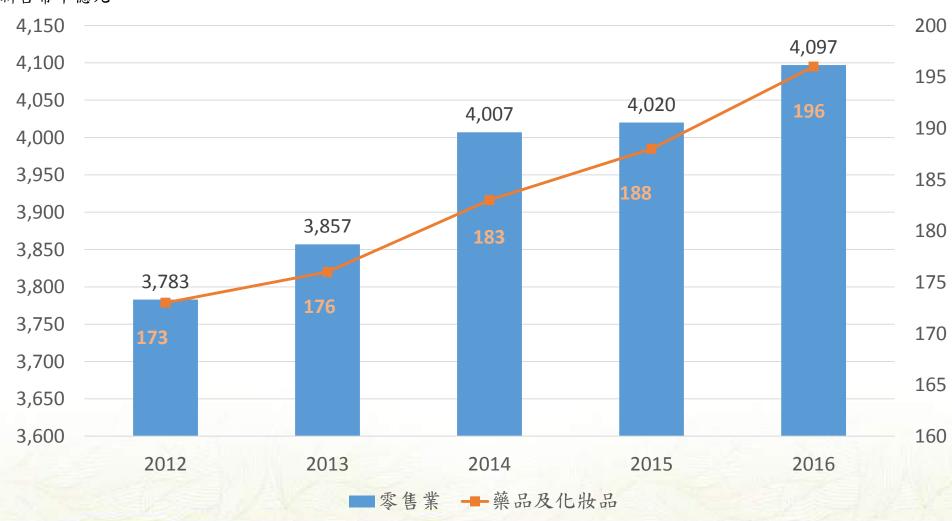




台灣藥品及化妝品零售營收概況

國內藥品市場穩定成長且優於整體零售成長





資料來源:經濟部統計處



台灣藥妝市場業態分類

行業型態:本行業可再分為以下四種型態

- -以藥品、保健品為主要品類, 強調社區照護功能
- -躍獅、博登、佑全等

藥品 健康照護型

大樹

婦嬰強化型

結合健康照護 與 婦嬰強化 的創新複合型藥局

醫療 醫療用品型 用品

- -多開設於醫療院所旁, 主要販賣醫療用品為主
- -杏一、維康等

美妝強化型

-以婦嬰用品為主

婦嬰

用品

-丁丁、啄木鳥等



-以彩妝、保養品為主

-康是美、屈臣氏等

美妝

用品



2009年台灣健康照護型藥局啟動連鎖整併潮

- ☀ 優盛於2009年併購佑全藥局
- ☀ 生達於2010年併購健康人生藥局
- ☀ 裕利於2012年併購躍獅藥局
- ◆ 佑全藥局(優盛)與健康人生藥局(生達)於2013年進行合併

分類	所屬	品牌	成立 年數	2013	2014	2015	2016	2017 03.31
	優盛醫學科技股份有限公司	佑全	29	72	100	88	82	81
健康	+ 生達化學製藥股份有限公司	健康 人生	29	28	27	30	23	22
照	英屬維京群島商躍獅股份有 限公司(瑞士裕利集團)	躍獅	27	70	78	89	87	86
護型	美吾華股份有限公司	博登	24	67	63	63	60	61
-	大樹醫藥股份有限公司	大樹	15	25	35	46	68	74

資料來源:流通快訊

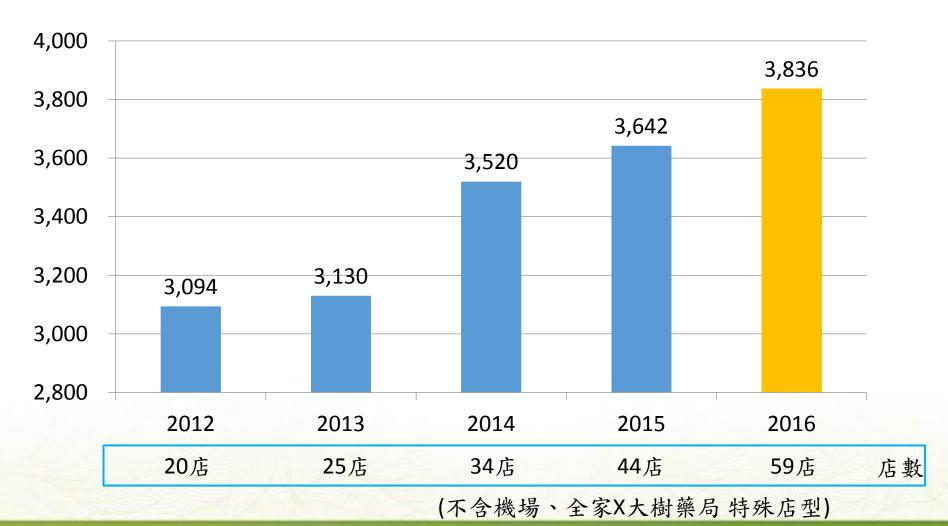
- ◆ 2016年只有大樹連鎖藥局店數持續成長
- ◆ 2017年大樹有機會成為店數第一的藥局



大樹門市歷年零售營收數據

2012~2016年單點單月零售營收逐年成長

單位:新台幣千元



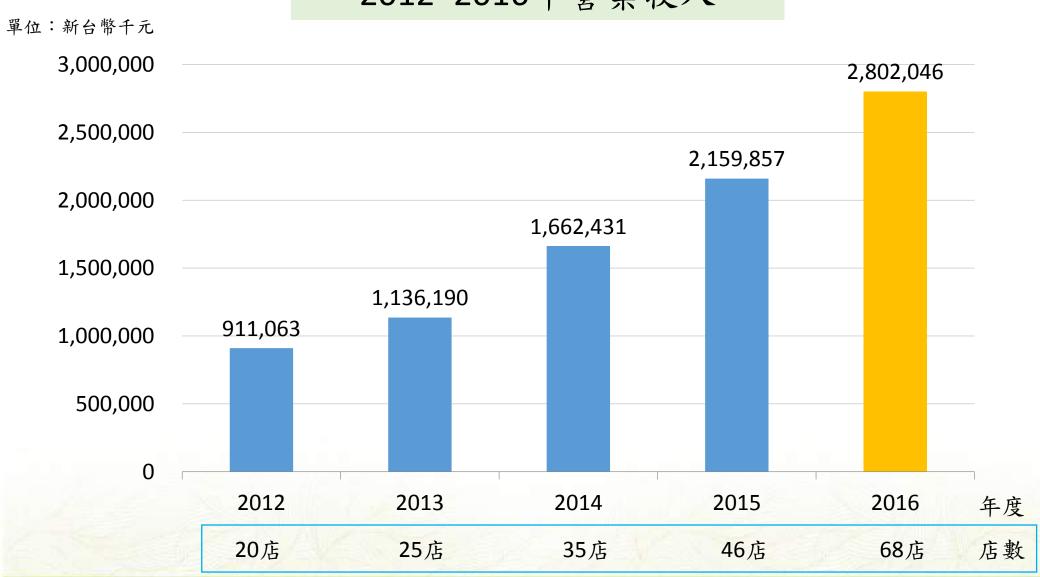


經營實績



營業狀況

2012~2016年營業收入

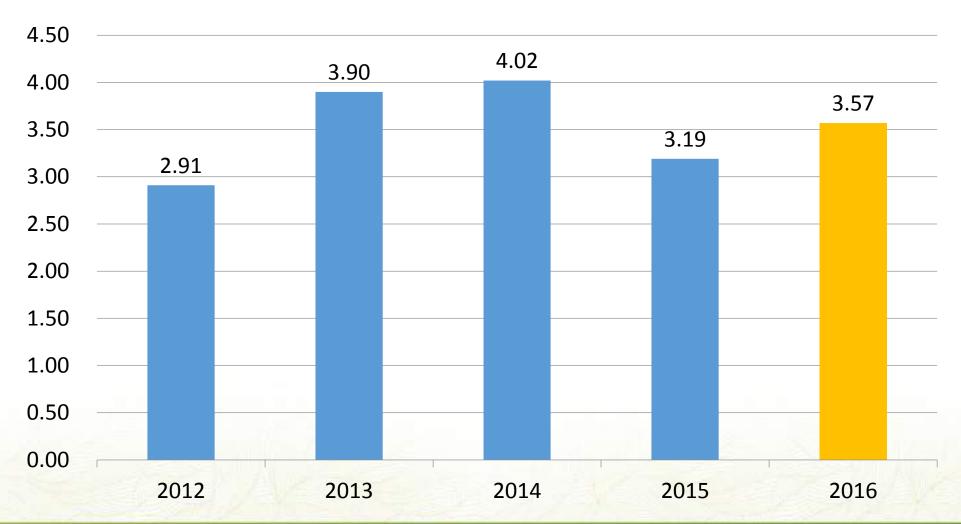




營業狀況

2012~2016年每股稅後盈餘 (EPS)

單位:新台幣元





健康照護型藥局營業特性

健康照護型藥局透過會員的有效經營,可創造高黏著度 的消費群,達到連續的成長,唯新設門市需面臨較長的 會員累積期,因此獲利貢獻必然遞延。

大樹新設門市營運態樣

第1年虧損期

第2年 開始獲利,且可持續成長5~10年

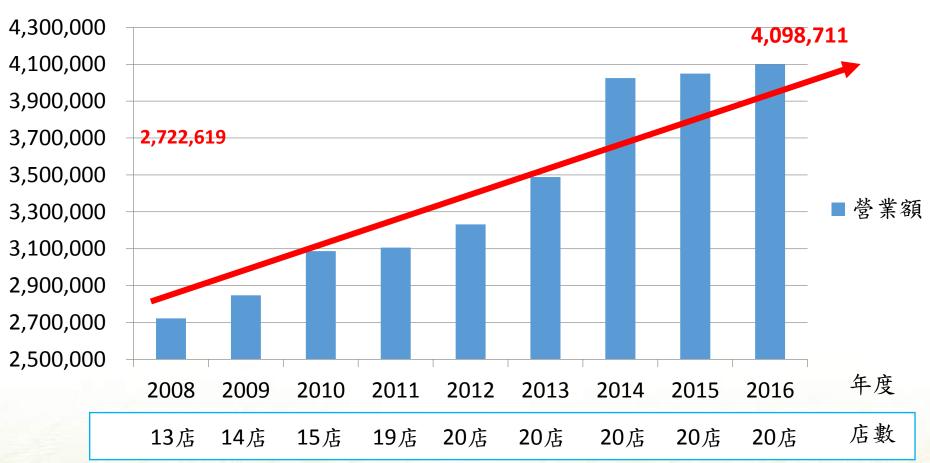
2013年新設門市平均第13月開始獲利 2014年新設門市平均第11月開始獲利 2015年新設門市平均第10月開始獲利



2012年既存門市/單點單月營收

2008~2016年各年度(藥局門市零售營收已連續九年成長)



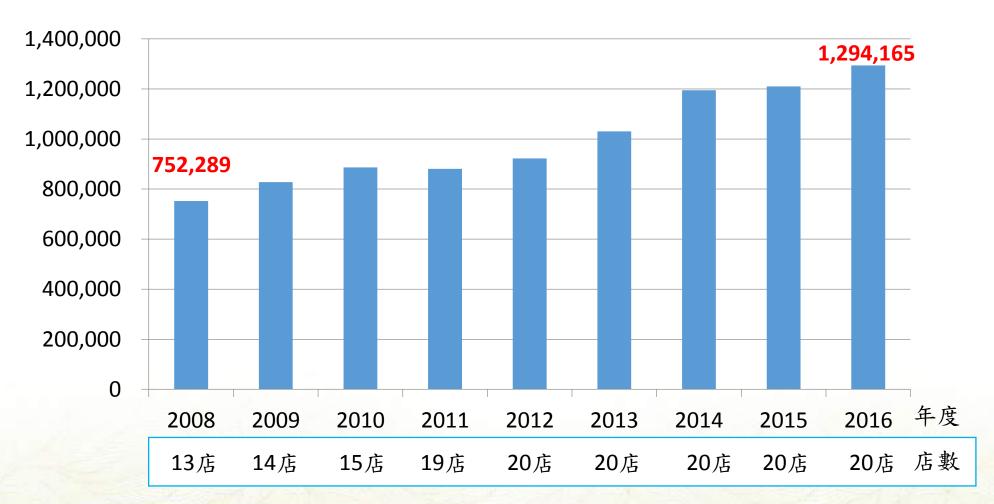




2012年既存門市/單點單月毛利

2008~2016年各年度(藥局門市毛利已連續九年成長)

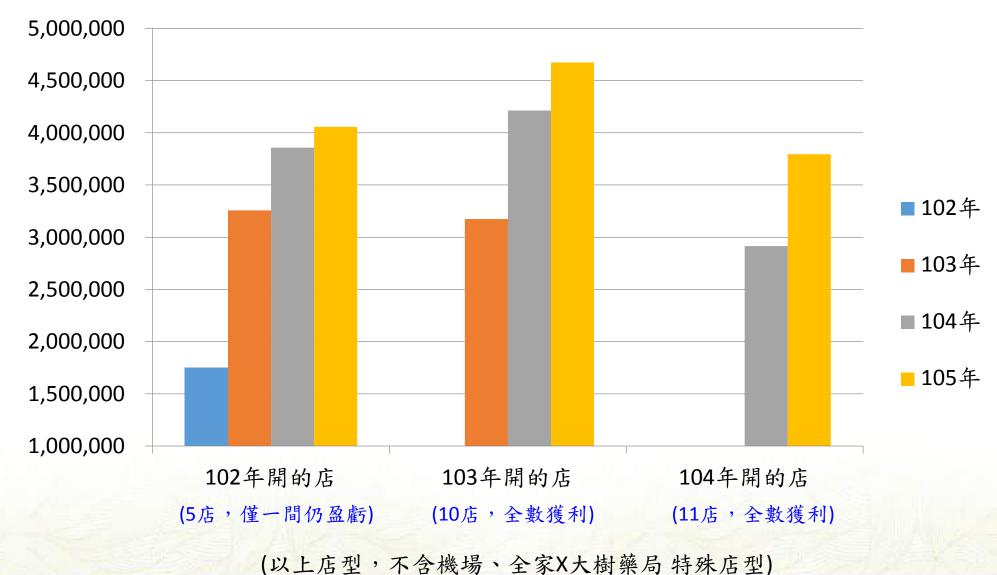
單位:新臺幣元





近三年新開店營收成長趨勢







與同業之競爭優勢



全面電子化-庫存管理準確度高

2013~2015 連續3年存貨周轉天數 皆控制在66天 2016年存貨周轉天數縮短至64天

◆ 2002年 - 率先完成藥店自動補貨、庫存管理系統(ERP)

每個品項設定最低安全庫存及最高架面庫存,電腦自動計算各門市應補貨數量,減少人為判斷,有效提升門市商品管理。

▲ 2008年 - 完成管制藥品電子簿冊系統研發

業界唯一開發管制藥品簿冊電子化系統,改善藥師以往需手抄紀錄管制藥品的流程,全面進入系統自動紀錄管理,讓庫存管理零誤差。



服務品質&人才培訓 榮獲國家認證



◆ 2014年 - 唯一總部及門市同時通過ISO9001認證的 健保藥店

確保提供給消費者的商品服務流程品質標準一致化



№ 2014年 - 通過經濟部商業司優良服務(Good Service Practice)認證

將無形的服務內容標準化,讓顧客能享受優質滿意的 服務體驗



▶ 2015年 - 通過勞動部勞動力發展署人才發展品質管理系統(Taiwan Training Quality System, TTQS)認證

提昇教育訓練品質及訓練流程之可靠性與正確性



完整培訓計畫 人才快速接軌

大樹新進夥伴101完整培訓計畫

要成為獨當一面醫療服務新貴的您,內涵豐富的專業素養是一定要的!來大樹藥局,無論是藥師或是門市人員, 皆有完整的三階段2年的養成教育訓練。

大樹專業學院學習地圖

们新進夥伴101學分培訓課程

門市新進夥伴

初階課程一儲備專員

企業文化 顧客服務 收銀作業 基礎知識

35學分課程

門市專員

初階課程一儲備組長 疾病分類組合銷售 品類分類銷售技巧

15學分課程

門市組長

高階課程-儲備主任 進階客服與話術應用

處方與慢箋專業服務

15學分課程

門市主任

高階課程一儲備主管

行政管理 人員管理 危機管理

36學分課程

晉升流程圖 店長 新人 惠昌 組長 主任 副店長

2 在職OJT訓練課程

公司安排廠商或資深醫師、藥師。排定專業課程講義或書籍,以維 持最新醫療產品資訊,及藥師臨床執業、調劑等服務技巧。





会主管管理職能訓練課程

晉升副店長以上之職務必修36學分,包含各項行政及管理課程。







大樹雲端藥歷創新服務 健康無國界

跨國際

在國外,亦可透過國際通用藥名(學名) 用藥頻率 讓國外醫 療人員知悉用藥內容

看診時,可提供醫師 查詢其他醫療院所的 用藥紀錄,避免重複 開藥

跨院所

榮獲國家級服務業 創新研發計畫(SIIR)補助

大樹雲端 藥歷系統



守護個人用藥安全

避免醫療資源浪費

隨身查

隨時可在家查詢藥 歷,家人可共同關 心,提升長者用藥 安全

領藥時,藥師可協 助長者了解用藥狀 況包含自費用藥

全記錄



擠身大陸跨境電商 開拓海外市場

與跨境電商龍頭阿里巴巴戰略合作 入駐天貓國際成為台灣唯一藥局代表





全家X大樹複合式藥局

飲食

宅配

全家 FamilyMart × 全大樹 連鎖藥局

處方領藥

健康

洗衣 讓生活多點健康

讓健康融入生活

婦幼

營養

網購

繳交 帳單







雲端 藥歷

打造全家人的健康生活核心



*不同客群,互相送客 *一站式購足的生活提案



更多可能

透過用藥紀錄,健康資訊可推薦給消費者最適合的餐點…



營運展望



健康照護型藥局的利基

連鎖化低 品牌認知模糊

- 1.市場無領導品牌
- 2.整合再造空間大



服務模式傳統數位化能力低

- 1.電子服務訴求不斷提升
- 2.市場未有成熟平台

老年化人口 逐年增加

- 1.需求不斷提升
- 2.市場持續成長

健康照護型 藥局的利基

大健康產業起飛 接觸需求者困難

- 1.藥局為B2C的橋樑
- 2.社區可親近性高



未來發展計畫

2大構面八大策略方針

持續執行中

- 1.持續優化成功展店模式
- 2.擴大全家大樹複合店
- 3.併購優質區域藥局

持續展店

4.招募區域連鎖 加盟大樹

未來計劃

台灣藥局連鎖 線上線下 第一品牌

持續執行中

- 5.擴大雲端藥歷服務,增加線上 預約領藥、生理機能...服務
- 6.執行線上購物
- 7.大陸跨境電商持續深耕

互聯網[†]計劃

8.提升實體門市會員服務 建構全渠道O2O模式 2018即將啟動

未來計劃



2016年~2020年 五年發展規劃

2018

2019

2020

2017

2016

互聯網 計畫

台灣+大陸

打通O2O 全渠道模式 台灣大健康產業 (商品+服務交易)NO.1

台灣店數五年達200店

整合PC端+移動端+ O2O成為台灣大健康 產業的超級C端

台灣實體門店

4大展店計畫

每年30~40% 展店動能





大樹醫藥股份有限公司 Great Tree Pharmacy Co.,Ltd.





